

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Psychology Workshop, PG_00152973						
Kierunek studiów	Ekonomia (O), Międzynarodowe stosunki gospodarcze (O), International Business (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2024 r.		Rok akademicki realizacji przedmiotu		2025/2026		
Poziom kształcenia	II stopnia		Grupa zajęć		Grupa zajęć fakultatywnych		
Forma studiów	stacjonarne		Sposób realizacji		na uczelni		
Rok studiów	2		Język wykładowy		angielski Angielski		
Semestr studiów	3		Liczba punktów ECTS		5.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki		Forma zaliczenia		zaliczenie		
Jednostka prowadząca	Rektor -> Wydział Ekonomiczny -> Katedra Transportu i Handlu Morskiego -> Zakład Gospodarki Elektronicznej						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr hab. Jacek Winiarski				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu		dr hab. Jacek Winiarski				
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	30.0	0.0	0.0	0.0	0.0	30
	W tym liczba godzin zajęć na odległość: 0.0						
Aktywność studenta i liczba godzin pracy	Aktywność studenta	Udział w zajęciach dydaktycznych, objętych planem studiów		Udział w konsultacjach		Praca własna studenta	RAZEM
	Liczba godzin pracy studenta	30		0.0		0.0	30
Cel przedmiotu	Celem wykładów z Psychology Workshop na kierunku ekonomia jest rozwijanie wiedzy na temat psychologicznych mechanizmów wpływających na decyzje ekonomiczne, zachowania konsumentów i funkcjonowanie organizacji, z naciskiem na zastosowanie tej wiedzy w analizie i rozwiązywaniu problemów ekonomicznych.						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[EKONMU2_W01] ma pogłębioną wiedzę o charakterze nauk społecznych, ich miejscu w systemie nauk, rozumie różnice między współczesnymi nurtami myśli ekonomicznej, zna twierdzenia współczesnych teorii ekonomicznych	Student ma pogłębioną wiedzę o psychologii jako nauce społecznej, rozumie jej miejsce w systemie nauk społecznych i humanistycznych, zna powiązania psychologii z naukami ekonomicznymi, rozumie różnice między współczesnymi nurtami psychologii ekonomicznej oraz zna podstawowe twierdzenia teorii psychologicznych wykorzystywanych w analizie zjawisk ekonomicznych i społecznych.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[EKONMU2_W02] ma pogłębioną wiedzę o różnych rodzajach istniejących podmiotów i organizacji gospodarczych oraz poszerzoną wiedzę o instytucjach publicznych	Student ma pogłębioną wiedzę o psychologicznych aspektach funkcjonowania różnych rodzajów podmiotów i organizacji gospodarczych (przedsiębiorstw, korporacji, spółdzielni, organizacji non-profit) oraz poszerzoną wiedzę o psychologicznych mechanizmach działania instytucji publicznych, w tym o wpływie czynników behawioralnych na procesy decyzyjne w tych organizacjach.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW3] opracowanie tekstowe/praca pisemna
	[MSGMU2_W01] ma pogłębioną i uporządkowaną wiedzę z zakresu nauk ekonomicznych, w szczególności ekonomii, jej miejsca w systemie nauk, relacji z innymi naukami i dziedzinami wiedzy	Student ma pogłębioną i uporządkowaną wiedzę z zakresu psychologii jako nauki społecznej, w szczególności o jej miejscu w systemie nauk, relacjach z naukami ekonomicznymi oraz o znaczeniu czynników psychologicznych w analizie zjawisk ekonomicznych i społecznych.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[MSGMU2_W02] zna zaawansowaną terminologię z zakresu ekonomii międzynarodowej, międzynarodowych stosunków ekonomicznych oraz dyscyplin komplementarnych	Student zna i stosuje zaawansowaną terminologię z zakresu ekonomii międzynarodowej, międzynarodowych stosunków ekonomicznych oraz dyscyplin komplementarnych, w tym psychologii ekonomicznej i psychologii społecznej.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[IBL3_W01] posiada wiedzę z zakresu ekonomii i finansów, obejmującą krytyczne zrozumienie teorii biznesu międzynarodowego	Student posiada wiedzę z zakresu psychologii ekonomicznej i psychologii międzykulturowej, obejmującą krytyczne zrozumienie psychologicznych aspektów teorii biznesu międzynarodowego, w tym czynników behawioralnych wpływających na procesy decyzyjne w ekonomii i finansach.	[SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[EKONL3_W02] ma zaawansowaną wiedzę o różnych rodzajach istniejących podmiotów i organizacji gospodarczych oraz instytucji publicznych	Student ma zaawansowaną wiedzę o aspektach psychologicznych funkcjonowania różnych rodzajów podmiotów i organizacji gospodarczych oraz instytucji publicznych, ze szczególnym uwzględnieniem czynników behawioralnych i procesów psychologicznych zachodzących w tych strukturach.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[IBL3_W02] zna i rozumie podstawowe pojęcia i terminologię z zakresu biznesu międzynarodowego, międzynarodowych stosunków gospodarczych i finansowych oraz dziedzin pokrewnych	Student zna i rozumie podstawowe pojęcia i terminologię z zakresu psychologii, psychologii społecznej i ekonomicznej oraz dziedzin pokrewnych w kontekście nauk społecznych i ekonomicznych.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport

	<table><tr><td>Efekt kierunkowy</td><td>Efekt z przedmiotu</td><td>Sposób weryfikacji i oceny efektu</td></tr><tr><td>[MSG3_W01] ma zaawansowaną wiedzę z zakresu nauk ekonomicznych, w szczególności ekonomii i jej miejsca w systemie nauk, w tym w obrębie pokrewnych dyscyplin naukowych</td><td>Student/ ma zaawansowaną wiedzę z zakresu psychologii jako nauki społecznej, rozumie jej miejsce w systemie nauk oraz relacje z naukami ekonomicznymi i innymi pokrewnymi dyscyplinami naukowymi, ze szczególnym uwzględnieniem psychologii ekonomicznej i behawioralnej ekonomii.</td><td>[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport</td></tr><tr><td>[MSG3_W02] zna i rozumie w zaawansowanym stopniu terminologię z zakresu międzynarodowych stosunków gospodarczych i dyscyplin komplementarnych</td><td>Student zna i rozumie w zaawansowanym stopniu terminologię z zakresu psychologii jako nauki społecznej oraz jej zastosowań w naukach ekonomicznych i dyscyplinach komplementarnych.</td><td>[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport</td></tr><tr><td>[EKON3_W01] ma zaawansowaną wiedzę o charakterze nauk społecznych, ich miejscu w systemie nauk, zna rolę nauk ekonomicznych w tym systemie i posługuje się uniwersalną terminologią ekonomiczną</td><td>Student ma zaawansowaną wiedzę o psychologii jako nauce społecznej, zna jej miejsce w systemie nauk społecznych i humanistycznych, rozumie rolę psychologii w naukach ekonomicznych oraz posługuje się podstawową terminologią psychologiczną stosowaną w kontekście ekonomiczno-społecznym.</td><td>[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport</td></tr></table>	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu	[MSG3_W01] ma zaawansowaną wiedzę z zakresu nauk ekonomicznych, w szczególności ekonomii i jej miejsca w systemie nauk, w tym w obrębie pokrewnych dyscyplin naukowych	Student/ ma zaawansowaną wiedzę z zakresu psychologii jako nauki społecznej, rozumie jej miejsce w systemie nauk oraz relacje z naukami ekonomicznymi i innymi pokrewnymi dyscyplinami naukowymi, ze szczególnym uwzględnieniem psychologii ekonomicznej i behawioralnej ekonomii.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport	[MSG3_W02] zna i rozumie w zaawansowanym stopniu terminologię z zakresu międzynarodowych stosunków gospodarczych i dyscyplin komplementarnych	Student zna i rozumie w zaawansowanym stopniu terminologię z zakresu psychologii jako nauki społecznej oraz jej zastosowań w naukach ekonomicznych i dyscyplinach komplementarnych.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport	[EKON3_W01] ma zaawansowaną wiedzę o charakterze nauk społecznych, ich miejscu w systemie nauk, zna rolę nauk ekonomicznych w tym systemie i posługuje się uniwersalną terminologią ekonomiczną	Student ma zaawansowaną wiedzę o psychologii jako nauce społecznej, zna jej miejsce w systemie nauk społecznych i humanistycznych, rozumie rolę psychologii w naukach ekonomicznych oraz posługuje się podstawową terminologią psychologiczną stosowaną w kontekście ekonomiczno-społecznym.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport		
Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu													
[MSG3_W01] ma zaawansowaną wiedzę z zakresu nauk ekonomicznych, w szczególności ekonomii i jej miejsca w systemie nauk, w tym w obrębie pokrewnych dyscyplin naukowych	Student/ ma zaawansowaną wiedzę z zakresu psychologii jako nauki społecznej, rozumie jej miejsce w systemie nauk oraz relacje z naukami ekonomicznymi i innymi pokrewnymi dyscyplinami naukowymi, ze szczególnym uwzględnieniem psychologii ekonomicznej i behawioralnej ekonomii.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport													
[MSG3_W02] zna i rozumie w zaawansowanym stopniu terminologię z zakresu międzynarodowych stosunków gospodarczych i dyscyplin komplementarnych	Student zna i rozumie w zaawansowanym stopniu terminologię z zakresu psychologii jako nauki społecznej oraz jej zastosowań w naukach ekonomicznych i dyscyplinach komplementarnych.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport													
[EKON3_W01] ma zaawansowaną wiedzę o charakterze nauk społecznych, ich miejscu w systemie nauk, zna rolę nauk ekonomicznych w tym systemie i posługuje się uniwersalną terminologią ekonomiczną	Student ma zaawansowaną wiedzę o psychologii jako nauce społecznej, zna jej miejsce w systemie nauk społecznych i humanistycznych, rozumie rolę psychologii w naukach ekonomicznych oraz posługuje się podstawową terminologią psychologiczną stosowaną w kontekście ekonomiczno-społecznym.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport													
Treści przedmiotu	1. Wprowadzenie do psychologii biznesu. Kluczowe pojęcia, zastosowania i znaczenie psychologii w środowisku biznesowym. 2. Procesy decyzyjne w biznesie. Mechanizmy psychologiczne wpływające na podejmowanie decyzji ekonomicznych. 3. Psychologia zespołów i liderów. Dynamika grupowa, role zespołowe i skuteczne przywództwo. 4. Motywacja w środowisku pracy. Teorie motywacji i ich zastosowanie w zarządzaniu zespołami. 5. Komunikacja interpersonalna w biznesie. Budowanie relacji, efektywne negocjacje i rozwiązywanie konfliktów. 6. Zarządzanie stresem i odporność psychiczna. Strategie radzenia sobie ze stresem i budowanie odporności w środowisku biznesowym. 7. Psychologia innowacji i kreatywności. Czynniki sprzyjające kreatywności oraz sposoby wspierania innowacyjności. 8. Psychologia klienta. Analiza zachowań konsumenckich i budowanie relacji z klientem. 9. Etyka w psychologii biznesu. Dylematy etyczne w podejmowaniu decyzji i budowaniu kultury organizacyjnej. 10. Psychologia konfliktu i mediacji. Identyfikacja konfliktów i skuteczne strategie ich rozwiązywania. 11. Rola emocji w biznesie. Wpływ emocji na decyzje, relacje i efektywność pracy. 12. Psychologia zmiany w organizacjach. Reakcje pracowników na zmiany i zarządzanie procesami transformacyjnymi. 13. Psychologia różnorodności kulturowej. Wyzwania i korzyści wynikające z pracy w międzynarodowych zespołach. 14. Psychologia ryzyka i podejmowania decyzji w warunkach niepewności. Jak ludzie oceniają ryzyko i podejmują decyzje w trudnych sytuacjach. 15. Podsumowanie i zastosowania praktyczne. Warsztatowa analiza przypadków z psychologii biznesu.														
Wymagania wstępne i dodatkowe	Wymagania wstępne: • Ukończenie przedmiotów z podstaw nauk społecznych lub wprowadzenia do ekonomii • Podstawowa znajomość terminologii z zakresu nauk społecznych • Umiejętność czytania ze zrozumieniem tekstów naukowych w języku polskim Wymagania dodatkowe: • Znajomość języka angielskiego na poziomie umożliwiającym korzystanie z literatury specjalistycznej (zalecana) • Podstawowa wiedza z zakresu statystyki (pomocna przy interpretacji badań psychologicznych)														
Sposoby i kryteria oceniania osiąganych efektów uczenia się	<table><tr><td>Sposób oceniania (składowe)</td><td>Próg zaliczeniowy</td><td>Składowa oceny końcowej</td></tr><tr><td>Indywidualna prezentacja przed grupą studentów</td><td>50.0%</td><td>80.0%</td></tr><tr><td>Egzamin</td><td>50.0%</td><td>5.0%</td></tr><tr><td>Aktywny udział w debacie</td><td>0.0%</td><td>15.0%</td></tr></table>	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej	Indywidualna prezentacja przed grupą studentów	50.0%	80.0%	Egzamin	50.0%	5.0%	Aktywny udział w debacie	0.0%	15.0%		
Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej													
Indywidualna prezentacja przed grupą studentów	50.0%	80.0%													
Egzamin	50.0%	5.0%													
Aktywny udział w debacie	0.0%	15.0%													

Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	• Materska, M. (2001). <i>Wstęp do psychologii z elementami historii psychologii: Skrypt dla początkujących [Introduction to Psychology with Elements of the History of Psychology: Course Book for Beginners]</i>. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR. • Gerrig, R. J., & Zimbardo, P. G. (2006). <i>Psychologia i życie [Psychology and Life]</i>. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
	Uzupełniająca lista lektur	literature will be provided later
	Adresy eZasobów	
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	1. Wyjaśnij, jak teoria inteligencji emocjonalnej Daniela Golemana może być zastosowana w pracy zespołowej. Podaj konkretne przykłady narzędzi lub strategii, które menedżer może wykorzystać, aby rozwijać inteligencję emocjonalną wśród członków swojego zespołu. 2. W trakcie warsztatów prowadzonych dla zespołu projektowego zauważasz, że jeden z uczestników konsekwentnie unika aktywnego udziału i krytykuje innych. Jakie techniki psychologiczne możesz zastosować, aby zmotywować tego uczestnika do zaangażowania i poprawić atmosferę w grupie? Uzasadnij swoje wybory. 3. Przeanalizuj poniższy scenariusz: Zespół sprzedażowy w firmie XYZ zgłasza spadek motywacji i wzrost liczby konfliktów interpersonalnych. Jako psycholog warsztatowy zostałeś poproszony o opracowanie planu działania. Jakie kroki podejmiesz, aby zidentyfikować przyczyny problemów i zaproponować skuteczne rozwiązania? Odpowiedź uzasadnij w oparciu o konkretne teorie psychologiczne.	
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy	

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.